

O crescimento da empresa industrial na economia cafeeira

GERALD DINU REISS *

A industrialização no Brasil teve seu início no contexto de uma economia determinada pela divisão internacional do trabalho cujo centro dinâmico consistia no seu setor primário-exportador. A produção brasileira de café aumentou consideravelmente, ganhando proporções significativas durante as últimas décadas do século XIX e transformando o país no principal exportador do produto. Concentrada na região Centro-Sul do país, principalmente no Estado de São Paulo, a expansão da produção cafeeira engendrou transformações profundas na economia. Sérgio Silva sintetiza claramente essas transformações:

“... A importância do rápido crescimento da produção e desse deslocamento geográfico só poderá ser entendida se considerarmos as simultâneas mudanças ocorridas ao nível das relações de produção. Ao subir aos planaltos de São Paulo, as plantações abandonam o trabalho escravo pelo trabalho assalariado. Com o trabalho assalariado, a produção cafeeira conhece a mecanização (pelo menos uma mecanização parcial, ao nível das operações de beneficiamento do café). Além disso, a possibilidade desse deslocamento é determinada pela



* Da Escola de Administração de Empresas de São Paulo, da Fundação Getúlio Vargas.

construção de uma rede de estradas de ferro bastante importante. Finalmente, o financiamento e a comercialização de uma produção que atinge milhões de sacas implica o desenvolvimento de um sistema comercial relativamente avançado, formado por casas de exportação e uma rede bancária".¹

Alguns autores² assinalam que o surgimento de atividades industriais rudimentares precedeu a rápida expansão da produção de café. Existe, contudo, consenso quanto ao todo que a intensificação da expansão industrial ao longo das últimas décadas do século XIX ocorreu no interior do centro geográfico da acumulação cafeeira, nutrindo-se da expansão urbana que esta produziu.

O rápido crescimento da renda do café criou um amplo espectro de oportunidades de investimento que propiciaram a intensificação do investimento industrial no Brasil. A característica definidora do tipo de indústria que se desenvolveu no país é a baixa concentração de capital (industrial) e a base tecnológica frágil das empresas industriais.

As primeiras atividades industriais desenvolveram-se em pequenas unidades capitalistas, utilizando tecnologias relativamente simples e basicamente limitadas ao equipamento acessível através de importações. Tais atividades concentraram-se principalmente na produção de tecidos, gêneros alimentícios, vestuário e calçados, móveis, artefatos simples de metal etc. destinados ao consumo em larga escala. Nestas linhas de produtos as empresas locais podiam competir com os produtos importados ou substituí-los, protegidas por barreiras naturais (custo de transporte, perecibilidade etc.) assim como por barreiras tarifárias e cambiais.³

Em 1889 havia menos de 650 firmas industriais no Brasil, empregando aproximadamente 54 000 trabalhadores. À época do Censo de 1907 existiam 3 258 firmas industriais no Brasil, 326 das quais sediadas em São Paulo. Treze anos mais tarde, em 1920, o número de fábricas no Brasil elevava-se a 13 336, das

¹ Silva, Sérgio, *Expansão Cafeeira e Origens da Industrialização no Brasil*, São Paulo, Alfa-Omega, 1976, p. 50.

² Trata-se principalmente de uma produção doméstica e ligada à agricultura de exportação, tal como tecidos, açúcar, couros, carne seca etc. Veja Castro, Antonio Barros de, *A Industrialização Descentralizada no Brasil*, em *7 Ensaios sobre a Economia Brasileira*, Rio de Janeiro, Forense, 1971.

³ Segundo Dean, os primeiros produtos industrializados feitos em São Paulo, "... foram aqueles cuja relação entre o peso e o custo era tão alta que até com a técnica mais rudimentar custavam menos para produzir do que para comprar da Europa". Dean, Warren, *A Industrialização de São Paulo*, São Paulo, Difusão Européia do Livro, 1971, p. 16.

Além dessa proteção "natural" à produção local, Furtado enfatizou a importância das desvalorizações cambiais: "... Se se houvesse adotado, desde o começo, uma tarifa geral de 50% *ad valorem*, possivelmente o efeito protecionista não tivesse sido tão grande como resultou ser com a desvalorização da moeda". Furtado, Celso, *Formação Econômica do Brasil*, São Paulo, Editora Nacional, 1971, pp. 99-100.

quais 4 415 localizadas em São Paulo, empregando 276 000 e 84 000 trabalhadores respectivamente.⁴

Embora imprecisos, esses dados indicam claramente o saldo do nível da atividade industrial no Brasil dos anos finais do século passado e no início do século XX. A maior parte das firmas eram pequenas e utilizavam métodos rudimentares de produção. Mas, em 1907, já se mostravam bastante diferenciadas em termos de tamanho: em São Paulo, nesse ano, pouco mais de 8% do total de firmas eram responsáveis por aproximadamente 51% do valor da produção industrial, panorama bastante semelhante ao que se poderia encontrar no Estado do Rio de Janeiro, então Distrito Federal.⁵

O processo de expansão e diversificação da indústria era vigoroso e marcado por fases freqüentes alternadas de “euforia” e “depressão”. A Primeira Guerra Mundial imprimiu ainda maior dinamismo ao processo de expansão e diversificação industrial, aumentou o nível de lucros correntes na indústria, e o crescimento teve continuidade ao longo dos anos 20 até a depressão de 1929-1932.

No período que antecede a crise, as atividades industriais concentravam-se principalmente na produção de bens de consumo, a despeito do pequeno aumento na produção de bens intermediários (como cimento, aço, vidro etc.) verificado ao longo das décadas de 1910 e 1920. As empresas estrangeiras já desempenhavam um papel considerável no crescimento das indústrias de bens intermediários assim como nas indústrias tradicionais (têxteis, gêneros alimentícios etc.). De um modo geral, todavia, seu papel não foi predominante nessa época.⁶

O aspecto mais notório do padrão de expansão industrial do período que antecede a crise de 1930 é o seu caráter reflexo no interior do modelo de desenvolvimento baseado em exportações de café, ou seja, sua subordinação ao capital cafeeiro.

As primeiras indústrias que se ergueram no Brasil dependeram das exportações de café para a sua expansão, pois foi o café que criou uma força de tra-

⁴ As cifras para o Estado de São Paulo são de Simão, Aziz, *Sindicato e Estado*, São Paulo, Dominus, 1966, pp. 21-23; para o Brasil, de Simonsen, Roberto, *Evolução Industrial do Brasil e Outros Estudos*, São Paulo, Cia. Editora Nacional e Editora da USP, 1973, p. 16. Cf. Silva, Sérgio, *op. cit.*, p. 77.

⁵ Veja Silva, Sérgio, *op. cit.*, pp. 77-91.

⁶ Queiroz argumentou que apesar do fato de que os lucros maiores poderiam ser auferidos com a fabricação local ao que por meio de exportações ao Brasil, as firmas estrangeiras relutavam em engajar-se na manufatura local. Ele cita (1924) um representante de vendas de uma indústria têxtil norte-americana pedindo a um mensageiro aos Estados Unidos que insistisse junto ao presidente da companhia que instalasse umas poucas máquinas no Brasil, porque ... poderíamos vender qualquer quantidade, com lucros elevados. Mas ele (o presidente) acha que estou louco”. Queiroz, Maurício Vinhas de e Evans, Peter, “Um Delicado Equilíbrio: O Capital Internacional e o Local na Industrialização Brasileira”, *Cadernos CEBRAP* 28 São Paulo, Editora Brasiliense, 1977, p. 10.

balho propriamente dita no país, promoveu as indústrias com mercados para seus produtos, com o capital e com as divisas necessárias à importação de máquinas, equipamentos e outros insumos.

O crescimento industrial nesse período não é caracterizado como reflexo em razão da ausência de expansão, mas por causa da falta de uma dinâmica própria. A acumulação de capital concentrava-se no complexo produtivo, comercial e financeiro do café, e o desdobramento industrial do capital cafeeiro foi secundário. Esse aspecto central do crescimento industrial na economia cafeeira é assinalado por João Manuel Cardoso de Mello:

“...a reprodução ampliada do capital cafeeiro passa apenas parcialmente pelo setor industrial, que permite, produzindo bens de consumo, reproduzir a força de trabalho empregada no complexo exportador, bem como abre oportunidades de inversão para parte dos lucros extraordinários auferidos pela economia cafeeira. O grosso da acumulação do complexo exportador cafeeiro, no entanto, se efetua mediante condições de financiamento e inversão real que dependem do problema da realização, que se efetiva no mercado internacional.

De outro lado, o capital industrial depende, duplamente, do capital cafeeiro para sua expansão. Em primeiro lugar, para repor e ampliar a capacidade produtiva está preso à capacidade para importar gerada pela economia cafeeira, que faz as vezes, assim, de um verdadeiro departamento de bens de produção. Em segundo lugar, o capital industrial é incapaz de gerar seus próprios mercados e seu crescimento está atrelado, do ponto de vista da realização, aos mercados externos criados pelo complexo exportador cafeeiro, ainda que seja através do gasto público ou da urbanização. Decisiva, no entanto, é a dependência pelo lado da acumulação, que exprime a ausência de forças produtivas capitalistas e a subordinação do capital industrial ao capital cafeeiro, que é predominantemente mercantil”.⁷

Por meio desse padrão reflexo de crescimento, a indústria avançou consideravelmente no Brasil. O avanço foi possibilitado pela dimensão relativamente grande dos mercados internos (comparativamente a outros países latino-americanos) e pela intensidade do processo de urbanização, resultantes da expansão do complexo exportador cafeeiro, principalmente no Estado de São Paulo. Todavia, a indústria subordinava-se à dinâmica da expansão cafeeira, ou melhor, a seus determinantes naturais (plantio, crescimento, fatores climáticos etc.), às flutuações acentuadas no preço internacional do café e às políticas cambial, monetária e fiscal do governo que resultaram em incentivos e desincentivos alter-

⁷ Cardoso de Mello, João Manuel, *O Capitalismo Tardio (Contribuição à Revista Crítica da Formação e Desenvolvimento da Economia Brasileira)*, tese de doutoramento apresentada ao Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Estadual de Campinas, pp. 110-111.

nados à atividade industrial, segundo as circunstâncias internas e externas da economia cafeeira.

Foram assinaladas, nestas breves observações, características gerais do padrão de crescimento industrial que, de um modo geral, predomina no período anterior à crise de 1930 e que tem sido extensivamente analisado na literatura da história econômica brasileira.

As questões que desejo colocar visam examinar as implicações desse padrão geral sobre a origem e crescimento das firmas industriais individuais no Brasil. Na tentativa de analisar o processo de crescimento das firmas nacionais antes de 1930, procederei por etapas. Na próxima seção, relatarei alguns traços da história de um grupo industrial, para destacar algumas características referentes à origem e ao crescimento das firmas industriais nesse período. Feito isso, voltar-me-ei, nas seções seguintes, a uma análise que transcende a singularidade da história do grupo apresentado, com a finalidade de identificar características nacionais do crescimento das firmas industriais no contexto da expansão reflexa e subordinada da indústria à economia cafeeira.

ORIGEM E CRESCIMENTO DO GRUPO MATARAZZO ⁸

Francisco Matarazzo chegou ao Brasil em 1881, vindo da Itália. Tinha 27 anos e trazia uma certa quantia de dinheiro com a intenção de investir no comércio.

Em 1882 funda um estabelecimento comercial no interior do Estado de São Paulo (Sorocaba) e se dedica a um comércio rural de natureza variada. Nos anos seguintes instalou duas fábricas de banha, ambas muito bem-sucedidas, que cresceram juntamente com um comércio rural cada vez mais amplo e diversificado.⁹ Em 1890, mudou-se para São Paulo e fundou uma companhia (Mata-

⁸ As informações sobre a história da Matarazzo foram compiladas de numerosas fontes: relatórios anuais das Indústrias Reunidas F. Matarazzo (1911-1976); documentos da Junta Comercial de São Paulo; informações formais e informais obtidas de empregados da firma; artigos e entrevistas publicados: "Matarazzo: Tamanho é Documento", *Banas*, maio 1971; "A Saúde do Império", *Exame*, jul. 1972; "Empresa Brasileira entre as 500 Maiores do Mundo", *Tendência*, maio 1974; "Matarazzo: As Determinações Finais", *Veja*, 6 de abril de 1974; "Como a Matarazzo Reage ao Imobilismo e Planeja o seu Futuro", *Exame*, out. 1979; além de artigos e pequenas notícias na imprensa diária; Martins, José de Souza, *Conde Matarazzo: O Empresário e a Empresa*, São Paulo, HUCITEC, 1976; Queiroz, Maurício Vinhas de, *Grupos Econômicos e o Modelo Brasileiro*, São Paulo, tese de doutoramento não publicada, apresentada ao Departamento de Ciências Sociais da Universidade de São Paulo, 1972.

⁹ Uma das razões para tal sucesso na produção e comercialização da banha consistia em uma novidade na embalagem: em lugar das caixas de madeira que eram usadas no transporte por via marítima, dos Estados Unidos para cá, preferiu embalar sua banha em latas. Mais importante, entretanto, foi sua astúcia em monopolizar a oferta de matéria-prima, comprando diretamente dos fazendeiros todo o estoque e então revendendo-o a preços mais altos, através dos mesmos fazendeiros aos seus concorrentes na região.

razzo & Irmãos), formada pelas três fabricas de banha (uma das quais pertencia a seu irmão) e um armazém. No mesmo ano, abriu uma firma de importações (Francisco Matarazzo & Cia. Ltda.), tornando-se ativo no comércio de produtos importados.

Aproveitando-se da desenfreada especulação financeira dos primeiros anos da década de 1890 Matarazzo reuniu suas fábricas de banha numa companhia (Companhia Matarazzo — 1891), cujas ações então vendeu na Bolsa de Valores, ficando, ele e seu irmão, com somente 10% do capital total.

No fim da década de 1890, sua casa importadora Francisco Matarazzo & Cia. já era uma importante firma comercial com relações estabelecidas no mundo inteiro operando com importações de farinha de trigo, arroz, bacalhau, algodão etc. Já ostentava ser um homem rico quando principiou a investir numa série de empreendimentos industriais e financeiros na primeira década do século XX.

Seu primeiro grande empreendimento industrial foi um moinho de trigo em São Paulo.¹⁰ Ele próprio foi à Inglaterra, onde comprou equipamento moderno com financiamento de um banco inglês. Inaugurou o moinho em 1900 e no ano seguinte já dobrava sua capacidade. A maioria das novas unidades estabelecidas durante a década foram extensões do moinho original.

A oficina que produzia sacos para farinha foi expandida e transformada em uma tecelagem — tanto para embalagens quanto para vestimentas — a Tecelagem de Algodão Mariângela (1901). Nesse mesmo ano, instalou uma unidade para descaroçar algodão, passando a comprar algodão cru. Adquiriu o equipamento para prensar as sementes de algodão, obteve o monopólio do processo de desodorização do óleo e passou a produzir óleos vegetais, sabão e glicerina (1902).

A oficina de manutenção da maquinaria do moinho foi ampliada e transformada numa metalúrgica (1902) que passou a produzir principalmente latas para a embalagem de seus vários produtos.

Em 1909, acrescentou uma fiação à tecelagem e, em seguida, uma tinturaria e uma estamperia (1910). Parece que também adquiriu uma outra tecelagem no fim da primeira década deste século. Neste período, a produção têxtil constituía a sua principal atividade industrial. Eram empregados mais de 2 000 trabalhadores nas atividades têxteis e nelas investido duas vezes mais capital que nos moinhos de trigo, que vinham a seguir em ordem de importância.

Outras atividades industriais foram iniciadas por Francisco Matarazzo na primeira década do século XX, com origem na vasta atividade comercial do grupo. Em 1906, Matarazzo comprou (ou fundou) uma fábrica de fósforos,

¹⁰ O moinho é um exemplo de integração vertical "para trás", que surgiu a partir do comércio com importação de trigo, no qual Matarazzo encontrava-se profundamente envolvido, antes e depois da instalação do moinho.

a qual, entretanto, vendeu no fim da década.¹¹ Logo depois instalou uma usina de açúcar (1911), outro produto com que comerciava em larga escala.

Ao mesmo tempo que suas atividades comerciais se desdobravam em várias unidades industriais, Matarazzo também ingressou no setor bancário. Suas atividades comerciais e industriais necessitavam crédito, que ele procurou assegurar através de uma posição ativa na diretoria de um banco; passou efetivamente a participar de vários deles.¹²

Em 1911, as diferentes unidades que compreendiam as diversificadas atividades de Matarazzo passaram por uma reorganização formal. Suas fábricas foram reunidas em uma única empresa, a Indústrias Reunidas Fábricas Matarazzo (IRFM). O capital dessa empresa estava assim constituído: 58% provinham do setor têxtil (tecelagem, fiação, malharia, tinturaria e estamparia); 24%, do beneficiamento de trigo, e o restante incluía fábricas de óleo, sabão, banha e subprodutos de arroz, além de armazéns, depósitos, cocheiras e outros edifícios.

Fator importante nessa reorganização foi a oportunidade de representar o Banco de Nápoles, o qual detinha, desde 1901, o monopólio das remessas de dinheiro dos italianos que se encontravam fora da Itália.¹³ Em consequência, a

¹¹ Matarazzo argumentava que fora incapaz de controlar o processo "do começo ao fim". Os problemas que enfrentara parecem estar relacionados com a estrutura da indústria de fósforos. No início da década, existiam 28 fábricas de fósforos, com uma capacidade instalada duas vezes superior ao consumo nacional e ainda enfrentando a competição do produto importado. Não foram atendidas as solicitações de tarifas protecionistas (1905) e várias companhias tiveram de fechar suas portas. Matarazzo provavelmente comprou uma dessas fábricas, já que parece pouco provável que tivesse construído uma fábrica nova precisamente nessa conjuntura desfavorável (1906). Matarazzo esperava levar vantagem sobre os concorrentes graças à sua vasta infra-estrutura comercial (deu aos seus fósforos a mesma marca comercial já usada por seus outros bem-sucedidos produtos). Sua confiança, porém, mostrou-se excessiva. A indústria de fósforos no Brasil atravessava um período de "competição ruinosa" liderada por uma grande companhia estrangeira (Fiat Lux), que recusou-se a participar nas várias tentativas de "cartelizar" a produção e a distribuição. A Fiat Lux adquiriu sucessivamente várias companhias, inclusive aquela pertencente a Matarazzo.

¹² Alguns meses após a fundação do moinho, em 1900, Matarazzo e mais alguns outros comerciantes e industriais de sobrenome italiano formaram o "Banco Comercial Italiano di São Paulo", ficando a família Matarazzo com 10% do capital. Alguns anos mais tarde, em 1905, Matarazzo participou na formação de um novo banco — o Banco Italiano del Brasile. Desta vez tinha o controle das ações, inclusive a procuração de um grande número de pequenos acionistas, todos, praticamente, com sobrenomes italianos e provenientes das regiões cafeeiras do Estado de São Paulo. Em 1910, Matarazzo participou temporariamente na formação de um terceiro banco italiano.

¹³ Essa foi aparentemente uma das razões mais importantes para a reorganização das fábricas. Além das comissões, que a IRFM recebia "pelo incômodo", passou também a dispor de um considerável volume de recursos de terceiros. Uma fonte bem informada na época estimava que as remessas anuais ao exterior, dos italianos no Brasil, chegavam a 80.000 contos — quase dez vezes o capital da IRFM.

IRFM criou uma seção bancária, a qual manipulava grandes quantidades de dinheiro, e que se tornou fonte de crédito usada correntemente pela empresa.

Nas duas décadas anteriores à crise de 1930, as atividades comerciais de Francisco Matarazzo continuaram a se expandir, tanto dentro do país como no exterior. Tinha suas próprias filiais comerciais no porto de Santos (1901), no Rio de Janeiro (1910) e em Curitiba (1916), assim como uma filial em Buenos Aires (1916). Além das atividades de importação, participava também da exportação de vários produtos. Criou uma companhia de transportes marítimos — Sociedade Paulista de Navegação Ltda. (1919) — usando seus próprios navios, bem como outros fretados, e construiu suas próprias docas e instalações portuárias.

Dentro do país, Matarazzo vendia seus produtos, além dos outros por ele importados, diretamente para varejistas, oferecendo-lhes crédito e estabelecendo desse modo uma poderosa rede comercial. Suas atividades industriais se iam expandindo sucessivamente, à medida que sua estrutura comercial “integrava” o mercado nacional.

Matarazzo fundou e comprou várias fábricas que forneciam insumos às suas atividades industriais, introduzindo ao mesmo tempo novas linhas de produtos. Desenvolveu-se assim um forte impulso de integração vertical e também na diversificação, com base nas oportunidades de investimento originadas das suas amplas atividades comerciais.

Foram comprados mais dois moinhos de trigo (1913 e 1915) e os existentes foram ampliados. Um novo moinho foi construído no Paraná (1916). Construiu também novas usinas de açúcar (1914, 1925); salinas (1915, 1916); adquiriu também um conjunto de fábricas (Companhia de Fábricas Pamplona), produzindo sal, gordura, óleos diversos e velas (1916).

A IRFM comprou também fazendas de gado e instalou dois frigoríficos (1921 e 1925), um curtume (1924) e comprou uma fábrica de conservas de carne (1924). Em 1912, Matarazzo começou a produzir amido e iniciou uma plantação de mandioca para a sua extração. Formou uma companhia (Viscosida) que durante muitos anos manteve o monopólio da produção de *rayon* (1924). Comprou (1917) uma fábrica metalúrgica (Metal Graphica Aliberti). Em 1919, adquiriu uma fábrica de glicose e iniciou a produção de licores (1919).

Posteriormente, em 1923, Matarazzo iniciou a produção de óleo de rícino, a destilação de álcool (1925) e a produção de ácido sulfúrico (1923), como insumo para inseticidas, no início, e posteriormente para o *rayon*. Em 1924 a IRFM comprou mais uma fábrica de sabão. E, em 1930, instalou em São Paulo uma grande fábrica para a produção de massas e biscoitos.

A IRFM possuía suas próprias serrarias e carpintarias (1912), produzia

pregos (1913), sacos de papel para embalagens (1923) e operava sua própria frota de caminhões.

Embora seja um índice muito pouco preciso, os lucros formalmente declarados de sua principal empresa (IRFM) sugerem que a Primeira Guerra Mundial e a segunda metade da década de 20 foram períodos particularmente favoráveis para Matarazzo. Só raramente, entre 1911 e 1930, um relatório anual da IRFM deixava de mencionar aquisições consideráveis de terras e imóveis.

As atividades e (especialmente) as propriedades de Matarazzo, entretanto, excediam de muito os limites da IRFM. Cada ano os dividendos eram da ordem de 50%, o que em si é suficiente indicação da amplitude dos seus investimentos à margem de sua principal empresa. Ele adquiriu terras, fazendas e companhias industriais e comerciais em suas viagens pelo interior do país; algumas vezes vendia-as ou alugava-as para a IRFM, outras vezes mantinha-as separadamente. Nas suas viagens ao exterior tornava-se freqüentemente representante dos mais diversos interesses comerciais. Em termos de sua origem social, Francisco Matarazzo é o que tem sido chamado de "burguês imigrante". Veio de uma família de posses relativas, da Itália, e ainda que a soma de dinheiro que trouxe consigo para o Brasil não fosse especialmente grande, deu-lhe, não obstante, condições bastante diferentes das que tinham os imigrantes chegados em grande número a partir das últimas décadas do século XIX, na sua maioria mão-de-obra para as plantações de café.

Durante todo o período aqui considerado, a dinâmica da expansão do Grupo Matarazzo foi predominantemente comercial. Entrava na década de 30 como um dos maiores blocos de capital existente no país, abarcando importantes atividades industriais, agrícolas, bancárias, comerciais e com um vasto patrimônio imobiliário urbano e rural.

As atividades comerciais originais não diminuíram, mesmo enquanto o Grupo aumentava rapidamente seus investimentos na produção industrial. Bem ao contrário, essas atividades comerciais tornaram-se ainda mais importantes, compreendendo um comércio diversificado de importação, exportação e especialmente uma vasta e crescente rede comercial dentro do país. Tal situação possibilitava ao Grupo produzir quase tudo quanto se relacionasse a bens de consumo; e de fato, como vimos, Matarazzo produziu um grande número de bens de consumo em constante expansão, principalmente produtos alimentícios e têxteis, ao lado de várias outras atividades.

No fim do período aqui considerado, o Grupo Votorantim, ainda que menor que o Grupo Matarazzo, era também bastante bem-sucedido. Embora o crescimento inicial de ambos tenha seguido um padrão bastante semelhante,

as atividades comerciais de Pereira Ignácio nunca chegaram a atingir quer o tamanho quer a diversificação daquelas de Matarazzo. As atividades industriais do primeiro eram diversificadas no início, tendo posteriormente se concentrado nos têxteis, quando Pereira Ignácio tornou-se o único dono da grande fábrica têxtil da Votorantim.

O relato da história do Grupo Matarazzo enriquece o quadro para análise da origem e crescimento de firmas industriais no período considerado, destacando algumas de suas características importantes. Não fornece, entretanto, instrumentos que possibilitassem isolar aqueles aspectos com implicação mais ampla para a nossa análise dos aspectos que simplesmente descrevem a singularidade do caso considerado.

É necessário estender a perspectiva analítica na busca de características gerais que se encontram enraizadas na experiência comum das empresas industriais no processo de expansão da indústria no Brasil antes de 1930. Para tanto, um ponto de partida apropriado é a análise da instabilidade à qual as atividades industriais estavam sujeitas na economia cafeeira.

INSTABILIDADE DA ATIVIDADE INDUSTRIAL E RISCO CAPITALISTA

A instabilidade da atividade industrial é uma consequência direta de sua subordinação à dinâmica acumulada do capital cafeeiro. Ela é endógena ao próprio “funcionamento” da economia brasileira e confere ao investimento industrial um caráter especulativo, ou seja, um elevado grau de risco.

Em economias industriais avançadas, o risco é definido no processo de concorrência entre frações autônomas de capital ligadas a ramos específicos da indústria. No contexto dos primeiros anos da expansão industrial no Brasil, todavia, o risco a que se sujeitava a atividade industrial não resultou de um padrão de concorrência estruturado similarmente.

A competição de preços entre as firmas industriais que emergiam nas duas últimas décadas do século XIX foi, na verdade, bastante reduzida. Nos estágios iniciais da produção, pelo menos, a concorrência com produtos estrangeiros era reduzida, pelo fato de que, de um modo geral, os próprios ramos de indústria em que as firmas locais tornaram-se ativas foram aqueles em que a competição com importações era viável. Esse fato explica-se parcialmente em razão dos rudimentares requisitos técnicos e financeiros de produção e, parcialmente, pela existência de proteção natural e tarifária.

As firmas, cujo número era relativamente reduzido, encontravam-se dispersas em diversos pequenos mercados locais e, além disso, freqüentemente dedica-

das a linhas de produtos não concorrentes.¹⁴ Mesmo à medida que um número crescente de firmas entrava no mercado, o que ocasionalmente aumentava a concorrência em mercados específicos ou mesmo em ramos da indústria, não se desenvolveu nenhuma tendência geral à “competição ruinosa”.

A fonte de risco à qual as firmas industriais tinham de se conformar nesse período não está relacionada à intensidade da concorrência mas, antes, à forma como essa concorrência acontecia, isto é, através de modificações repentinas, freqüentes e usualmente muito drásticas em seu ambiente.

A origem da instabilidade da atividade industrial nascente estava na subordinação da atividade industrial às oscilações crônicas e acentuadas da economia cafeeira.

As flutuações da produção e da receita de café e suas múltiplas consequências na economia brasileira foram, evidentemente, os elementos básicos. O período que estamos considerando inclui dois longos ciclos de café, como assinalou João Manuel Cardoso de Mello: uma fase de expansão (1886-1898) e uma fase de depressão (1898-1919), seguida por uma nova fase de expansão (1919-1929) e, então, pela crise dos anos 30.¹⁵ À margem das tendências mais gerais da produção do café, todavia, ocorreram flutuações muito acentuadas e freqüentes, tanto dos preços das exportações quanto das quantidades exportadas. A Tabela 1 indica esse fato para o Estado de São Paulo.

TABELA 1

PRODUÇÃO E PREÇOS DAS EXPORTAÇÕES DE CAFÉ PARA ANOS SELECIONADOS
(1880-1913) NO ESTADO DE SÃO PAULO

Anos	Produção de café (milhões de sacas)	Preço médio das exportações (libra ouro/saca)
1880	1,2	2,11
1888	2,6	2,15
1890	2,9	3,16
1901	8,9	1,74
1902	10,2	1,54
1906	6,9	1,54
1907	15,4	1,84
1911	8,5	1,82
1913	9,5	2,26

Fonte: Cano, Wilson, *op. cit.*, p. 41.

¹⁴ Por exemplo, na indústria têxtil, dos 31 estabelecimentos recenseados em 1907, apenas 3 eram sacarias de juta, outros 3 tecelagens de lã (duas de casimiras e uma de tecidos mistos de lã), 5 pequenas malharias, uma pequena tecelagem de seda e finalmente os 19 restantes eram fiações e tecelagens de algodão (e mesmo seus produtos eram diferentes). Veja Cano, Wilson, *Raízes da Concentração Industrial em São Paulo*, São Paulo, DIFEL, 1977.

¹⁵ Cardoso de Mello, João Manuel, *op. cit.*, p. 131.

O tamanho do mercado nacional para produtos industrializados era determinado por essas flutuações, expandindo-se ou contraindo-se de acordo com elas. Isso era ainda mais verdadeiro no caso dos mercados regionais menores. O mesmo ocorreu também com a disponibilidade de divisas (dependente das exportações de café) e, portanto, com a capacidade para importar.

A maior ou menor capacidade para importar afetava a concorrência local de duas formas: por um lado, a quantidade de produtos importados concorrentes variava consideravelmente, e, por outro, facilitava ou dificultava a importação de equipamentos e maquinário, e dessa forma a expansão ou a implantação das firmas industriais.

Na maior parte dos casos, essas flutuações não podiam ser previstas e, menos ainda, evitadas pelas firmas industriais nacionais. O seu impacto era aumentado pelo ritmo acelerado do progresso técnico nas economias avançadas e ampliado pelo caráter anárquico das tarifas sobre as importações que, na afirmação reveladora do representante da Associação Comercial do Rio de Janeiro, na Câmara dos Deputados "... mudam todos os anos, como a moda dos vestidos e chapéus".¹⁶

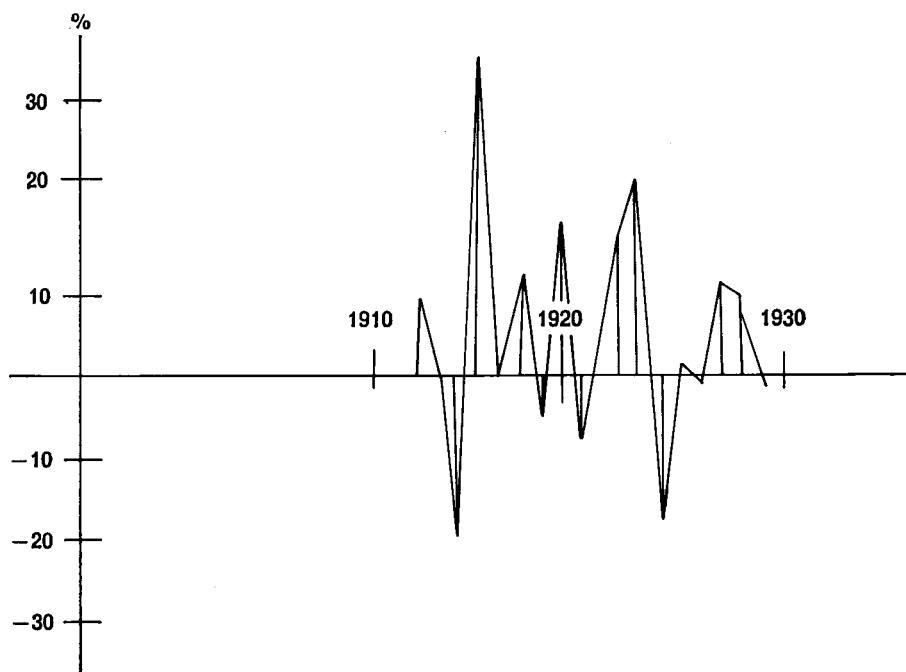
Finalmente, a concorrência interna que se intensificava ocasionalmente como um resultado da integração econômica do país (através da expansão das redes de transportes, por exemplo), ou como um resultado da "superprodução" em setores específicos ou na indústria como um todo (resultante de lucros excepcionalmente elevados ou facilidade na importação de equipamentos), contribuíram para a instabilidade enfrentada pelas firmas industriais na economia cafeeira.

Para que se possa apreciar melhor a importância dessas flutuações da atividade industrial, o Gráfico 1 apresenta a modificação percentual da produção industrial de ano para ano no período que se estende de 1911 a 1930.

¹⁶ Citado em Luz, Nícia Vilela, *A Luta pela Industrialização do Brasil*, São Paulo, Alfa-Omega, 2.^a ed. 1975, p. 124. As tarifas eram estabelecidas e modificadas numa base *ad hoc* em resposta a interesses individuais, setoriais e regionais contraditórios expressos na base do poder oligárquico do Estado. Esses interesses contraditórios podem ser percebidos, por exemplo, no discurso de Paulo Ramos no meio dos debates parlamentares com respeito à proposta protecionista (posteriormente derrotada) de João Luis Alves (1906): "... Compreendo bem quanto é difícil conciliar, em uma reforma destas, os interesses do Rio Grande do Sul quanto ao charque, sem ferir os interesses dos salineiros do Rio Grande do Norte e do Rio de Janeiro, e sem levantar a grita dos criadores de Minas Gerais; compreendo bem que é quase impossível atender as reclamações dos possuidores de curtumes de São Paulo e ao mesmo tempo as dos possuidores das grandes fábricas de calçamento do Brasil ... Compreendo bem que é impossível atender às reclamações da indústria de papel e papelão, entre nós, sem que imediatamente venham protestar contra todas as indústrias que consideram o papel e o papelão sua matéria-prima ...". Citado em Luz, Nícia Vilela, *op. cit.*, p. 134.

GRÁFICO 1

ACRÉSCIMO (OU DECRÉSCIMO) ANUAL DA PRODUÇÃO INDUSTRIAL
EM RELAÇÃO AO ANO ANTERIOR (%): 1911-1930



Fonte: Produção Industrial em Villela, A., e Suzigan, W., **Política do Governo e Crescimento da Economia Brasileira: 1889-1945**, Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1973.

A despeito da imprecisão dessas séries da produção industrial no Brasil, as flutuações de ano para ano são bastante significativas. Elas certamente estiveram presentes desde a década de 1880. É provável que as flutuações da produção industrial total estivessem estreitamente ligadas à produção têxtil e que se tenham ampliado como resultado das flutuações dos preços do café nas primeiras décadas do século XX.¹⁷

¹⁷ A importância da produção têxtil nas flutuações da produção industrial total me foi sugerida pelo professor Albert Fishlow. As cifras da produção industrial estimadas por Haddad para a primeira década do século XX parecem indicar flutuações menores da produção industrial total do que nas duas décadas seguintes. Elas baseiam-se numa amostragem mais limitada e devem ser utilizadas com cautela, como sugeriu Fishlow. Veja Haddad, Cláudio, *Crescimento do Produto Real Brasileiro — 1900-1947*, Rio de Janeiro, Revista Brasileira de Economia, 29, 1975, Fishlow, Albert, "Brazilian Development in a Long Term Perspective", Universidade da Califórnia, mimeo, 1980.

De qualquer modo, é muito clara e significativa a diferença das flutuações da atividade industrial (anterior a 1930) com relação ao período subsequente.

Embora o impacto dessa instabilidade tenha variado entre ramos da indústria, regiões do país e, evidentemente, de firma para firma, ele é, não obstante, uma característica estrutural da atividade industrial na economia cafeeira que deve desempenhar um papel central na análise da origem e do processo de crescimento das firmas industriais nacionais no Brasil.

Uma consequência importante da instabilidade das atividades industriais foi apontada por Nícia Vilela Luz: "... Dada a instabilidade de uma economia ainda primária é comum a figura do empresário identificar-se com a do aventureiro, do jogador, noções que, lançando o descrédito sobre certos tipos de empreendimentos, particularmente os industriais, contribuem para torná-los pouco atraentes aos capitais cautelosos.

Por outro lado, essa instabilidade econômica cria na mente do empreendedor o desejo e a procura de lucros extraordinários...".¹⁸

Deixemos de lado, por um momento, o argumento de que o "descrédito" dos empreendimentos industriais tornou-os "pouco atrativos ao capital mais cauteloso" para focalizar a relação entre a instabilidade dos empreendimentos industriais e a "procura de lucros extraordinários".

Joseph Steindl, utilizando o termo "empresário" no mesmo sentido que lhe dou aqui, apresentou uma análise muito interessante de risco capitalista no qual à relação mencionada acima é dada uma interpretação bastante objetiva:

"... Para os empresários como um todo ou para grupos deles a importância do risco é que ele leva a um certo montante de *desperdício de capital empresarial* na forma de falências ou perdas mais ou menos sérias de capital. A perda assim causada é irreparável para o empresário individual, uma vez que ele não pode continuar o "jogo" à busca de lucros sem capital.

... Podemos imaginar todos os empresários na economia agrupados segundo o grau de risco a que estão sujeitos ... em várias classes de risco. Nas classes de maior risco, o desperdício relativo do capital dos empresários será maior do que a média; ao mesmo tempo os lucros serão maiores nessas classes de risco mais alto, o que por sua vez tenderá a compensar o desperdício mais elevado de capital".¹⁹

A implicação disso no presente contexto é que, nas fases iniciais do crescimento industrial no Brasil, os investimentos em atividades industriais deveriam gerar lucros mais elevados que outros tipos de investimento mas, na verdade,

¹⁸ Luz, Nícia Vilela, *op. cit.*, p. 210.

¹⁹ Steindl, Joseph, "Capitalist Enterprise and Risk", *Oxford Economic Papers*, n.º 7, p. 21.

os produziram menos freqüentemente, e muitas vezes tais investimentos resultariam em grandes perdas e falências.

Esta parece ser uma caracterização bastante apropriada de um traço geral dos investimentos industriais no Brasil antes da década de 1930.

Do que se pode extrair a partir da literatura sobre o período, o nível dos lucros industriais parece ter sido muito elevado. Aqueles que se opunham aos interesses da indústria emergente constantemente acusavam os capitalistas industriais de realizar “lucros exorbitantes”, acusações que não eram negadas, mas, justificadas em termos de “seus benefícios à comunidade nacional”.²⁰ Igualmente recorrentes na literatura são a menção às freqüentes mudanças da propriedade das firmas industriais e a ocorrência de falências.

Dada a instabilidade estrutural das atividades industriais numa economia dirigida para a exportação de sua produção de café, parece claro que os investimentos industriais apresentassem uma forma específica de risco capitalista. Tanto o risco como a expectativa de lucros parecem ter sido maiores em investimentos industriais que em investimentos alternativos na economia. Ademais, o risco era bastante diverso do risco que normalmente resulta da concorrência no interior de uma estrutura industrial coesa, porque resultava das modificações freqüentes e imprevisíveis na “situação geral dos negócios”, como denominou-a Schumpeter, que não podiam ser evitadas nem controladas.

Sob essas restrições específicas, todavia, os investimentos foram realizados e “decolaram” aceleradamente, no período aqui considerado. Diante das características do investimento industrial mencionadas, assumem importância indagações quanto às origens do investimento industrial e é esse o tópico a que me dedico na seção seguinte.

²⁰ Os porta-vozes da indústria justificavam os pedidos de tarifas protecionistas mais elevadas em termos de promessas incessantes de desenvolvimento capitalista. Sua expectativa, todavia, parece ter sido a proteção de uma margem elevada de *lucros correntes*, na medida em que os preços dos similares importados eram um parâmetro muito importante para o preço “de mercado” local. “... Acaso, concorrendo ao mercado, determina a indústria nacional a redução dos preços das mercadorias? Não. Ela acompanha os preços das mercadorias similares estrangeiras. Aproveita, pois, a indústria nacional, que obtendo o produto barato, pode vendê-lo bem caro ...”. (Homero Batista, citado por Luz, Nícia Vilela, *op. cit.*, p. 145) Os porta-vozes da indústria não negavam os lucros elevados, antes, justificavam-nos: “... as fortunas, porventura por esses empreendedores legitimamente acumuladas não lhes deve ser motivo de qualquer hostilidade. Elas representam o incentivo prêmio, em face das inúmeras vantagens econômicas internas, resultantes dos esforços de que surgiram esses bens particulares, que são, apenas, um pouco dos benefícios imensos que de uma tal capitalização auferem a comunhão nacional, por abrirem-se-lhe novas oportunidades de trabalho, de produção e de riqueza ...”. (Jorge Street, citado por Luz, Nícia Vilela, *op. cit.*, p. 149)

TRANSFERÊNCIA DE CAPITAL À INDÚSTRIA

A transferência de capital à indústria nascente se deu no interior da economia brasileira, o que equivale dizer que o fluxo de ingresso de capital estrangeiro desempenhou um papel secundário.

A presença do capital estrangeiro no Brasil foi, sem dúvida, dominante desde a época colonial e ocorreu na forma de bens e de capital financeiro importados das economias centrais, ambos provenientes principalmente da Grã-Bretanha.

As diversas formas de exportação de capitais ligadas ao primeiro grande ciclo de internacionalização do capital (onde o papel do Brasil como receptor de capital estrangeiro não foi muito importante) tinham como objetivo, fundamentalmente, sustentar e ampliar a circulação internacional de bens no quadro da divisão internacional do trabalho existente. Dessa maneira, durante o século passado e no início deste, o capital estrangeiro no Brasil desempenhou um papel significativo no financiamento das despesas do governo, das obras públicas, na construção de estradas de ferro etc.

Como assinalou Ana Célia Castro, "... o próprio *funcionamento* da economia exportadora abre as brechas em que vem a inserir-se o capital alienígena";²¹ e de fato, a expansão da economia cafeeira estimulou a instalação de numerosas subsidiárias de companhias estrangeiras no país (bancos, companhias de seguros, firmas comerciais de importação e exportação, companhias ferroviárias, serviços de utilidade pública como gás e energia elétrica etc.) que se implantaram na estrutura comercial e financeira e nos serviços públicos urbanos. Desde o final do século XIX havia ocorrido a instalação de firmas estrangeiras na indústria, que se intensificou particularmente na década de 1920 sem, todavia, alcançar proporções consideráveis dos investimentos estrangeiros totais no país.²² As subsidiárias estrangeiras tornaram-se ativas em vários ramos da indústria,²³ mas não tiveram um papel importante em relação ao capital pri-

²¹ Castro, Ana Célia, *As Empresas Estrangeiras no Brasil: 1860-1913*, Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1979, p. 28.

²² Entre 1860 e 1902, apenas cerca de 4% do fluxo total de ingresso de capital estrangeiro dirigiram-se aos investimentos industriais. Entre 1903 e 1913, essa percentagem elevou-se para pouco mais de 7%. Veja Castro, Ana Célia, *op. cit.*, p. 98.

²³ Estes são alguns exemplos das principais empresas estrangeiras ativas no Brasil no início do século XX: Fiat Lux (fósforos — 1895); Singer Sewing Machine (máquinas de costura — 1905); Cotonnière Belge-Brésilienne (têxteis — 1907); Crown Cork Co. ("rolhas de cortiça" — 1907); British American Tobacco (fumo — 1910); Societé de Abotoir de Pará (carne — 1910); Bung y Born (moagem de grãos — 1910); Gasmotoren Fabrik (máquinas e motores — 1913); Otis Elevator (elevadores — 1913); o "Chicago Group": Armour, Swift e Wilson (carne — 1915-1917); Nestlé (laticínios — 1917) etc. O investimento estrangeiro na indústria não somente intensificou-se na década de 1920,

vado nacional. O dinheiro trazido do exterior pelos imigrantes também não teve grande significação, embora tenha tornado possível para alguns deles iniciar por conta própria o “jogo” capitalista em busca de lucros. Os aspectos significativos da transferência de capital à indústria ocorreram no interior da economia brasileira, como parte do processo de acumulação do capital cafeeiro.

Em sua análise da industrialização de São Paulo, Warren Dean mostra o papel fundamental desempenhado pelo comércio importador como “matriz econômica” para a implantação das unidades industriais. Ele aponta muito enfaticamente o papel estratégico do importador em relação à atividade industrial nascente:

“... Três séries de circunstâncias favoreceram o envolvimento de importadores na criação da empresa industrial. Em primeiro lugar, por sua própria natureza, a importação requeria certo número de operações realizadas *in loco* ... Uma segunda explicação da transição da importação para manufatura reside na posição estratégica do importador na estrutura do comércio. O importador, e mais ninguém, possuía todos os requisitos do industrial bem-sucedido: acesso ao crédito, conhecimento do mercado e canais para a distribuição do produto acabado.

... havia outro aspecto em que a posição do importador era estratégica como industrial potencial. Um sem-número de vezes os importadores converteram suas agências de vendas em fábricas autorizadas.

... Em face de seus recursos e da sua experiência, era provável, portanto, que os importadores não deixassem escapar as oportunidades apresentadas pelo padrão mutável do comércio e eles mesmos passassem a estimular a manufatura nacional”.²⁴

Dean sustenta seu ponto de vista com uma lista extensiva e detalhada de exemplos, mostrando que, com poucas exceções, “... os grandes empresários possuíam experiência de importação”²⁵ e que uma grande parte das casas de importação entraram para atividades manufatureiras.

Há, todavia, duas questões bastante distintas envolvidas na análise de Dean que ele falha em diferenciar: 1) o papel dominante da função comercial (particularmente o comércio de importação) na economia cafeeira, que ele demonstra convincentemente; 2) a transferência de capital para a indústria através de investimentos.

Ele implicitamente postula a segunda a partir da primeira, como se as dife-

como também o perfil das subsidiárias estrangeiras alterou-se significativamente. Alguns exemplos são: General Electric (1921); Acieries Réunies (1921); Ford (1920); General Motors (1920); Philips (1924); Pirelli (1930); Lone Star Cement (1931) etc.

²⁴ Dean, Warren, *op. cit.*, pp. 26-29.

²⁵ Dean, Warren, *op. cit.*, pp. 37.

rentes funções do capital (industrial, mercantil, financeira, agrícola) tivessem adquirido institucionalidade (frações autônomas de capital industrial, mercantil etc.) e diferenciação social (industriais, banqueiros etc.), como acontece em um estágio mais avançado do desenvolvimento capitalista. Tal, todavia, não era o caso, e as atividades agrícolas, mercantis, financeiras e industriais estavam profundamente entrelaçadas, como o próprio Dean o demonstra. Ele dá muitos exemplos de companhias industriais controladas por proprietários de grandes lavouras, importadores, intermediários, bancos nacionais e estrangeiros etc. Além do mais, ele mostra que as respectivas atividades iniciais não eram abandonadas mas, sim, mantidas e desenvolvidas. Ele mostra também que as atividades comercial, industrial e agrícola não se seguiam umas às outras em nenhuma ordem particular, citando exemplos de virtualmente todas as combinações de “trajetórias” possíveis.

Por associar o “importador” aos recursos que foram transferidos às atividades industriais, Dean não pôde analisar o processo pelo qual essa transferência de capital ocorreu. A função comercial do capital cafeeiro era dominante²⁶ e o comércio exterior (especialmente a importação) era um pólo dinâmico de acumulação que “atraiu” capital e capitalistas de todos os tipos. O capital cafeeiro era um todo e, como sugeriu Cardoso de Mello, tem de ser pensado como “...um complexo exportador cafeeiro, integrado por um núcleo produtivo, que inclui as atividades de beneficiamento, e por um segmento urbano, que acolhe os serviços de transportes (estradas de ferro, portos etc.), as atividades comerciais (casas importadoras e exportadores) e financeiras (bancos)”.²⁷

O capital cafeeiro era, *ao mesmo tempo*, agrário, industrial e mercantil, e fluiu para a atividade industrial por todos os seus poros. Esse fluxo ou, em outros termos, a transferência de capital para a indústria, permanece obscura na análise detalhada e rica de Dean da industrialização de São Paulo.

Uma abordagem diferente do problema da transferência de capital para a indústria foi proposta por Cardoso de Mello. O fio condutor de seu argumento é que a transferência do capital monetário acumulado no complexo exportador cafeeiro para a indústria deveu-se aos lucros excepcionalmente elevados nas exportações:

“... a grande indústria não atraiu capitais do complexo cafeeiro num momento de crise, porque lhes remunerasse melhor, mas, pelo contrário, (o capital foi atraído) num momento de auge exportador, em que a rentabilidade do capital cafeeiro há de ter alcançado níveis verdadeiramente extra-

²⁶ Veja Silva, Sérgio, *op. cit.*, pp. 60-62.

²⁷ Cardoso de Mello, João Manuel, *op. cit.*, p. 138.

ordinários. Ocorreu que, entre 1890 e 1894, a taxa de acumulação financeira sobrepassou, em muito, a taxa de acumulação produtiva. Era suficiente, portanto, que os projetos industriais assegurassem, simplesmente, uma taxa de rentabilidade esperada positiva para que se transformassem em decisões de investir”.²⁸

Essa transferência foi ainda mais estimulada pelas condições altamente favoráveis de financiamento relativas não somente à facilidade de crédito disponível, mas especialmente aos instrumentos que visavam mobilizar e concentrar o capital, tais como a facilidade garantida aos bancos de engajar-se em empreendimentos industriais, a reforma da legislação societária e o impulso dado ao mercado de ações.

Assim, o processo de transferência de capital para a indústria, descrito por ele para o período de 1890-1894 em particular, tem raízes no fato de que a taxa de acumulação financeira ultrapassou a taxa de acumulação real, o que, conseqüentemente, liberou capital na forma monetária para investimentos em atividades industriais.

O período específico mencionado acima foi caracterizado (especialmente 1890-1891) por uma especulação financeira galopante, conhecida pelo nome de “encilhamento”, durante a qual um grande número de firmas industriais foi criado. Essa transferência de capital à indústria, durante um período altamente especulativo,²⁹ requer alguns esclarecimentos.

Um aspecto fundamental das empresas industriais fundadas nesse período é que muitas delas já existiam e eram “retocadas” para sua introdução no mercado de ações, como o nome “encilhamento” sugere.³⁰ Os proprietários das empresas existentes eram freqüentemente atraídos (por iniciativa própria ou através de intermediários, banqueiros etc.) pela idéia de “vender” suas

²⁸ Cardoso de Mello, João Manuel, *op. cit.*, pp. 103-104.

²⁹ A elevada inflação interna e a inevitável desvalorização da moeda permitiram intensa especulação com divisas, títulos e ações. Citando o *Jornal do Comércio*, de 18.12.1889, Heitor Ferreira Lima diz que “... as transações na Bolsa haviam tido ‘descomunal desenvolvimento’ durante os meses de agosto e outubro daquele ano, provocando altas em títulos que atingiam 80% em um dia e 150% em um mês, sem ‘explicações plausíveis’; produzindo fortunas em poucas semanas ou em poucos dias, atraindo gente que jamais se tinha envolvido em compra e venda de títulos, cedendo apenas ao contagioso entusiasmo”. Citado em Lima, Heitor Ferreira, *3 Industrialistas Brasileiros: Mauá, Rui Barbosa, Roberto Simonsen*, São Paulo, Alfa-Omega, 1976, p. 63.

³⁰ O termo “encilhamento”, em linguagem esportiva, designava o local onde se davam os últimos retoques nos cavalos prestes a entrar na raia para a disputa do prêmio. Por analogia, estendeu-se a designação à concorrência entre as inúmeras empresas cujas ações disputavam, na Bolsa do Rio de Janeiro, os favores do público. Taunay, Visconde de, *O Encilhamento*, Rio de Janeiro, 2.^a ed., 1923, p. 34. Citado em Luz, Nícia Vilela, *op. cit.*, p. 106.

empresas a preços elevados e, assim, participar do “lucro do fundador” proporcionado pela introdução da empresa no mercado de ações.³¹ Consequentemente, o grande número de companhias criadas durante o período de 1890-1894 é parcialmente composto de companhias previamente existentes, “reorganizadas” para sua introdução na Bolsa. Uma parte não desprezível da capitalização das empresas industriais do período, portanto, foi gasta na “compra”, a preços elevados, de companhias já existentes.

Sob as circunstâncias do “encilhamento”, um dos atributos mais importantes das empresas cotadas em Bolsa era o de constituírem uma “massa de títulos acionários”, pois a especulação financeira *requeria* um volume crescente de títulos acionários para sua própria continuação, tornando ao mesmo tempo *possível* a venda destes títulos a preços excepcionalmente elevados. Um resultado óbvio dessa situação foi a criação de um grande número de companhias que, segundo Nícia Vilela Luz, “... abrangiam toda a espécie de negócios, muitos inteiramente fictícios...”³²

A extensão em que o “encilhamento” transferiu capital à indústria é ainda uma questão disputada, mas Albert Fishlow mostrou que, certamente, nem tudo que ocorrera era fictício.³³

Do ponto de vista que nos interessa aqui, o fato, contudo, é que os investimentos feitos durante o período na indústria foram dominados pela especulação financeira. Como necessariamente acontece com a especulação nas Bolsas de Valores, grandes lucros concentravam-se em poucas mãos, tendo como contrapartida perdas distribuídas por muitos; e tudo isso sem relação significativa com os respectivos lucros industriais esperados. Esse, acredito, é o significado do argumento de Cardoso de Mello, citado anteriormente, de que uma “taxa de rentabilidade esperada positiva” era suficiente para que o investimento industrial tivesse lugar. Do ponto de vista da especulação financeira, isso de fato aconteceu.

Contudo, a questão da transferência de capital para a indústria no Brasil vai além da especulação financeira como tal. Não somente porque esta teve

³¹ Para o conceito de “lucro do fundador” que resulta da duplicação “fictícia” do capital no mercado de ações, veja Hilferding Rudolf, *Le Capital Financier*, Paris, Les Éditions de Minuit, 1970, especialmente pp. 161-193.

³² Luz, Nícia Vilela, *op. cit.*, p. 106.

³³ Fishlow acentua o fato de que certamente nem tudo foi fictício, e que, a despeito da intensa especulação financeira, a transferência de capitais à indústria ocorreu de fato. Ele menciona o grande número de companhias fundadas naquele período e sua capitalização substancial. Também, diz ele, “... É importante notar que as importações de bens de capital, da Inglaterra, em libras, aumentaram cerca de 70 por cento entre 1885-1889 e 1890-1894”. Fishlow, Albert, *Origens e Conseqüências da Substituição de Importações no Brasil*, São Paulo, Estudos Econômicos vol. 2, dez. 1972, p. 13. Veja também Cano, Wilson, *op. cit.*, especialmente p. 145.

lugar durante um período muito curto e específico enquanto a transferência de capital para a indústria ocorreu durante todo o período em consideração, mas especialmente porque a forma como ocorreu durante esse período, vinculada à intermediação do mercado de capitais, é muito pouco comum no contexto da economia brasileira.

Vale a pena salientar que essa função do sistema financeiro não se desenvolveu em todas as economias latino-americanas. Como explica Maria da Conceição Tavares, isso não resultou da falta de uma “política financeira adequada”, mas é antes o resultado dos modelos de desenvolvimento historicamente perseguidos pelos países da região:

“... As necessidades de financiamento interno no modelo primário-exportador estavam basicamente associadas ao desenvolvimento comercial e urbano e eram facilmente atendidas por uma rede bancária operando em condições de pouca sofisticação ... No caso da agricultura de exportação, tipo “plantation”, a acumulação de capital era fundamentalmente “natural” e os recursos financeiros exigidos para ampliar a capacidade produtiva além de relativamente pequenos eram facilmente atendidos com as elevadas taxas de lucros das lavouras em produção. Em se tratando de investimento em atividades de maior intensidade de capital, como a mineração ou a infra-estrutura econômica, o financiamento (quando não a propriedade, ou, pelo menos, o controle) cabia quase que exclusivamente ao capital estrangeiro”.³⁴

A mobilização e conversão do capital monetário em capital industrial através do mercado acionário é uma situação rara na história econômica do país. Ela se desenvolve quando uma conjuntura geral de especulação na economia é *induzida* no mercado de ações, produzindo *temporariamente* condições especiais para o seu funcionamento. Assim, o que estamos discutindo é realmente um “espasmo” do mercado de capitais, no qual, ainda que tenha ocorrido uma conversão do capital monetário em capital produtivo, tal conversão foi marcada por uma conjuntura especulativa, sem representar um mecanismo duradouro de mobilização de recursos para o crescimento industrial. O “enci-

³⁴ Tavares, Maria da Conceição, “Notas sobre o Problema do Financiamento numa Economia em Desenvolvimento”, em *Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro*, Rio de Janeiro, Zahar Editores, 4.^a ed., 1975, pp. 129-130. O sistema bancário estava voltado para o financiamento das atividades comerciais, conforme argumentou Perosa Jr., e era inadequado para o próprio financiamento da produção de café. Veja Perosa Jr., Roberto Maria, “Comércio e Financiamento na Lavoura do Café de São Paulo no Início do Século”, Rio de Janeiro, *RAE*, vol. 20, n.º 1, 1980.

lhamento” foi um desses “espasmos” no mercado de ações, que apenas se repetiu com intensidade similar no começo da década de 1970.

Devido às características das instituições financeiras nacionais a que nos referimos acima, os bancos fizeram relativamente pouco no sentido de agrupar crédito à indústria. Eles ocasionalmente concederam crédito à indústria mas, em geral, este não foi suficiente para permitir um financiamento externo significativo para a acumulação das empresas industriais e, certamente, nada comparável ao que teve lugar nas economias avançadas.

Na parte restante desta seção as questões relativas à transferência de capital à indústria e particularmente às formas em que esta ocorreu serão remetidas ao que tentei sugerir como principal característica da atividade industrial do período, ou seja, o seu elevado grau de risco.³⁵

Os riscos mais elevados a que estavam sujeitas as atividades industriais eram compensados em parte pela expectativa de lucros excepcionalmente altos. Mas, não obstante, um “elemento especulativo” era inerente à decisão de investir na indústria. Na passagem citada anteriormene, Nícia Vilela Luz afirmou que esse elemento especulativo tornou os investimentos na indústria “pouco atrativos para capitais mais cautelosos”. De fato, o pequeno capital tende a ser menos “cauteloso” ou, de acordo com Joseph Steindl, tende a “subestimar” seu risco:

“A razão disso reside em que o pequeno empresário está na beirada de uma posição social que ele deseja ardentemente preservar, sendo simplesmente forçado a aceitar riscos relativamente elevados e uma baixa remuneração se tiver qualquer pretensão de permanecer nos negócios. Dificilmente seu horizonte de tempo é muito amplo, e sua ansiedade por resultados rápidos irá induzi-lo a aceitar riscos maiores. Em uma palavra, a própria posição do pequeno empresário força-o a ser um ‘jogador’. À medida em que passamos para empresas médias e grandes, a pressão diminui e o grande empresário tenderá a ser mais prudente uma vez que ele pode encarar o futuro de maneira mais calculada e não necessita ‘jogar’ para preservar sua própria existência social”.³⁶

Isso esclarece por que os investimentos industriais eram tão “atrativos” para os membros de famílias não tão ricas da burguesia local, aos “burgueses

³⁵ Em uma perspectiva de longo prazo, a transferência de capital à indústria pode ser entendida como a contrapartida das oportunidades cada vez mais restritas de investimento na expansão da produção de café, como Fishlow sugeriu. Veja Fishlow, “Brazilian Development in a Long Term Perspective”, Universidade da Califórnia, mimeo, 1980. Todavia, isso não esclarece muito os mecanismos pelos quais essa transferência ocorreu.

³⁶ Steindl, Joseph, *Capitalist Enterprise*, op. cit., p. 30.

imigrantes” e aos empresários bem-sucedidos de origem social mais baixa — em outras palavras, ao pequeno capital. Sem dúvida este é o perfil da grande maioria das primeiras firmas industriais no Brasil.

Julgada em termos das “fontes” dos investimentos originais, a transferência de capitais para a indústria tem pouca importância, no caso destas pequenas empresas, por causa das quantias relativamente pequenas inicialmente investidas e principalmente das taxas de lucro elevadas que gerava, desde que bem-sucedidas.

O aspecto significativo da transferência de capital à indústria está ligado ao processo pelo qual as unidades de capital maiores, à medida que tinham êxito em reduzir e absorver o elevado risco da atividade industrial, gradualmente engajaram-se na produção industrial, aumentando, dessa forma, a rentabilidade de longo prazo do investimento industrial. Não é que as atividades industriais fossem “pouco atrativas” às grandes — e, portanto, “cautelosas” — unidades de capital. Mais propriamente, em razão de seu tamanho, o grande capital podia ser mais “prudente” através da diversificação do risco e, mais do que isso, reduzi-lo ao integrar as funções industrial, comercial, agrícola e financeira em seu processo de crescimento.

O “mecanismo oculto”³⁷ pelo qual o capital cafeeiro financiou uma parcela substancial dos investimentos industriais não foi tanto a transferência unidirecional à indústria do capital previamente acumulado em outras atividades mas, sim, a própria integração das atividades industriais no processo de acumulação das grandes unidades de capital predominantemente mercantis da economia cafeeira. Consideraremos esta integração com mais detalhe na seção seguinte deste trabalho.

O GRANDE EMPÓRIO INDUSTRIAL

À medida que se engajaram na indústria, unidades de capital pequenas ou grandes confrontaram-se com a mesma instabilidade inscrita na estrutura e funcionamento da economia do café. As conseqüências para cada unidade foram, contudo, diferentes. Consideremos, primeiramente, alguns traços gerais do processo de crescimento das pequenas firmas.

A fonte central de vulnerabilidade das empresas industriais está ligada às grandes flutuações em suas taxas de lucro. Como vimos anteriormente, esse

³⁷ Conceição Tavares argumentou que na falta do desenvolvimento de uma institucionalidade financeira, “mecanismos ocultos” de transferência de capital tiveram de desenvolver-se na economia. Ela refere-se principalmente às modificações violentas nos preços relativos. Conceição Tavares, Maria. *Notas sobre o ... op. cit.*, p. 129.

fator está essencialmente fora de seu controle, originado na subordinação da atividade industrial à acumulação do capital cafeeiro.

Sempre que uma das freqüentes “crises” ocorria, as empresas que não dispunham de recursos próprios para superar os efeitos da crise tinham de obter financiamento externo, o que, no contexto das instituições financeiras nacionais, era uma tarefa muito difícil. Além de raro, o crédito bancário era geralmente concedido em base muito pessoal, acentuando as dificuldades das pequenas e médias empresas industriais. Defrontadas com a impossibilidade de conseguir financiamento externo, com freqüência a única solução era tentar vender a empresa para evitar a falência.

O fato de que empresas industriais tivessem de ser freqüentemente vendidas é importante e, na verdade, resultou na existência de um “mercado de capitais” *sui generis*, como veremos mais adiante. O importante a notar no momento é que essa vulnerabilidade era uma circunstância normal da atividade industrial, que as firmas tentavam reduzir em seu processo de crescimento.

Se havia vislumbres da possibilidade de superar os concorrentes, isto, todavia, não resultou na busca de progresso técnico, economias de escala e controle do mercado.

Primeiramente, existem apenas possibilidades muito limitadas de “progresso tecnológico” e “economias de escala” para empresas que produzem bens de consumo de massa, com equipamento importado pouco sofisticado e operando uma escala definida em termos de frações de pequenos mercados regionais. Assim, o progresso técnico significava simplesmente uma tentativa geralmente restrita de modernizar a produção norteadada pela concorrência entre produtores locais sujeitos às mesmas limitações.

Em segundo lugar, o “mercado” no qual concorriam os produtores locais entre si e com os produtos importados era dominado pela estrutura comercial preexistente.

No topo desta estrutura comercial estavam os grandes capitais comerciais, com poder muito superior ao das companhias industriais e, portanto, dificilmente um “sistema de distribuição” que elas pudessem esperar controlar.

E, em terceiro lugar, a vulnerabilidade das empresas industriais não era apenas um resultado da concorrência nos respectivos mercados mas, antes, ligava-se principalmente ao funcionamento da economia cafeeira, como já enfatizamos diversas vezes. Mesmo que uma firma fosse muito bem-sucedida com respeito à concorrência interna, suas taxas de lucros ainda sofreriam grandes flutuações, levando à necessidade de mecanismos de liquidez para seu financiamento durante as épocas de crise.

Como resultado, as companhias industriais tenderam a apresentar um comportamento “pouco agressivo” com relação a seus respectivos concorrentes. Isso não significa, evidentemente, que não competissem e não tentassem expandir

a produção mas, sim, que de um modo geral confinavam esta competição aos limites estipulados pelos preços existentes. Elas não procuraram intensificar a concorrência na tentativa de dominarem seus mercados, e uma razão importante para esse fato é que o controle desses “mercados” dificilmente significaria um controle significativo sobre sua taxa de lucro, como acontece em estágios mais avançados do desenvolvimento capitalista.

Por exemplo, se o “preço de mercado” fosse estabelecido direta ou indiretamente pelo preço dos bens importados, como era geralmente o caso, a companhia operando com custos mais baixos colheria os lucros mais elevados. Todavia, ela teria muito pouco incentivo em aumentar sua participação no mercado pela diminuição de seus preços. Ao contrário, seria incentivada a restringir sua parcela de mercado e a manter um nível elevado de lucros e, ao mesmo tempo, através de variações nos preços, transferir as flutuações de mercado a companhias com custos maiores, ou mesmo aos importadores.³⁸ Quando o preço de mercado era fixado pela concorrência local, então a impossibilidade de dominar a rede de comercialização, de garantir vantagens técnicas decisivas, a própria vulnerabilidade da indústria às conjunturas do café etc., tudo contribuía para restringir uma concorrência agressiva.

Além de estar relacionado às características da própria produção de bens de consumo, o baixo nível de competição na indústria era um resultado das dificuldades em garantir as vantagens de dominar o mercado, e não o resultado de alguma “deformação” do empresário capitalista.

A ausência de inovação, ou o comportamento “não-competitivo”, tinham fundamentos bastante objetivos na economia cafeeira. “Postula-se com frequência”, diz Hobsbawn, “que uma economia de empresa privada tem um viés automático rumo à inovação, mas isso não é verdade. Ela tem apenas um viés em direção aos lucros. Ela revolucionará as suas fábricas apenas se isso lhe trouxer maiores lucros... Nas sociedades pré-industriais este raramente é o caso.”³⁹

Do ponto de vista da companhia industrial, a competição aberta orientada para o aumento da participação no mercado não era necessariamente a melhor forma de investimento dos lucros e, em particular, não sanava decisivamente as necessidades financeiras da empresa nas “crises” recorrentes.

A procura de crédito foi muito freqüente durante todo esse período e, o que é muito significativo, dirigindo-se particularmente para um tipo específico

³⁸ Esse pode ter sido o caso, por exemplo, da Companhia Luz Stearica, acusada pelos “antiprotecionistas” de ser incapaz de “... fornecer a metade das velas necessárias para o consumo da cidade do Rio de Janeiro, quanto mais para o Império...”, ao que a companhia retruca que “... se ela não procurava aumentar sua produção era justamente por causa da concorrência estrangeira...”. (A ênfase é minha) Citado em Luz, Nícia Vilela, *op. cit.*, pp. 55-56.

³⁹ Hobsbawn, Eric. J., *Industry and Empire*, Middlesex, Penguin Books, Ltd., 9.^a ed., 1978, p. 40.

de crédito que compensaria as disfunções criadas pela “crise” recorrente.⁴⁰ Mas, como já assinalamos anteriormente, esse crédito não era disponível em uma forma institucionalizada, e cada firma tinha de depender essencialmente de recursos internos próprios para contrabalançar as flutuações a que sua atividade estava sujeita.

Quanto à grande maioria das pequenas firmas industriais, a expansão e a integração vertical de suas atividades originais ocorreu dentro dos limites de um comportamento pouco competitivo, não tendo tido êxito em reduzir decisivamente as flutuações com que freqüentemente se confrontavam. Verificou-se, assim, uma tendência significativa em direção à diversificação no reinvestimento de seus lucros, ou seja, no seu processo de crescimento.

Uma direção óbvia para o reinvestimento dos lucros era outras linhas de produção industriais relacionadas (ou não) que pudessem eventualmente constituir-se em alternativas rentáveis e mesmo reduzir até certo ponto o risco, distribuindo-o entre diferentes linhas de produtos. Todavia, mesmo quando bem-sucedidas, essas firmas permaneceriam vulneráveis às variadas fontes de instabilidade da atividade industrial.

Investimentos que pudessem reduzir essa vulnerabilidade ficavam fora do domínio da atividade industrial propriamente dita. Os negócios bancários eram, evidentemente, apenas excepcionalmente uma opção para as pequenas firmas que estamos considerando. Esse não era o caso, todavia, de uma variedade de atividades comerciais ligadas a suas atividades industriais. A tentativa de assegurar seu suprimento de matérias-primas (assim como evitar intermediários) levou essas firmas a começar a importá-las diretamente ou a utilizar seus próprios agentes para comprá-las em várias regiões do país. Puderam também iniciar a importação direta do equipamento ou das peças que utilizavam na produção, assim como criar sua própria força de vendas para intensificar ou estender sua atividade em várias regiões. À parte os lucros e o controle crescente sobre o desenvolvimento de suas atividades que a integração com o comércio implicava, uma consequência importante do investimento na integração comercial-industrial seria aproximador as firmas industriais das fontes estabelecidas de crédito (lo-

⁴⁰ A natureza “compensatória” das demandas de crédito dos empresários capitalistas engajados na indústria é bastante aparente na citação seguinte: “... Preliminarmente desejamos chamar a atenção de V. Ex. para a falta absoluta de crédito industrial em nosso país ... A falta de institutos de crédito especialmente destinados a atender às indústrias, cujas operações bancárias muitas vezes têm que diferir das do comércio, é um entrave sério ao desenvolvimento de nossas empresas. As nossas fábricas, além dos descontos dos títulos correspondentes à suas vendas a crédito, precisam, nas ocasiões de crise, de uma transação especial, pois a indústria não pode paralisar ou recomear os trabalhos de suas fábricas, conforme receba, ou não, encomendas do comércio”. Demanda dos Industrialistas de têxteis citada em Carone, Edgard, *O Pensamento Industrial no Brasil (1880-1945)*, São Paulo, DIFEL, 1977, p. 83.

cais e estrangeiras) que, como já mencionamos, eram voltadas ao comércio e desenvolvidas em base pessoal. Tal integração teve também como um resultado “natural” a extensão da própria atividade comercial através do comércio de matérias-primas, equipamentos ou peças utilizadas pela firma, através da complementação de suas linhas de produtos com produtos importados, e assim por diante.

Isso não significou um deslocamento da indústria para o comércio, mas uma integração das atividades comerciais e industriais que abriu novas oportunidades aos investimentos industriais e reduziu significativamente os riscos, aumentando, assim, a rentabilidade. Tratava-se de um padrão de crescimento bem-sucedido e, conseqüentemente, de uma tendência poderosa na economia cafeeira em correspondência com o fato de que as várias funções do capital ainda não se tinham diferenciado.

Ainda que ocasionalmente pequenas firmas industriais, especializadas em umas poucas linhas estreitamente relacionadas de produtos, tivessem sucesso adaptando-se a essa tendência, e se transformassem em unidades consideravelmente maiores e mais diversificadas através da integração de sua produção industrial com atividades comerciais, agrícolas, e mesmo financeiras, esse não era evidentemente um evento freqüente. A grande maioria delas permaneceu pequena e vulnerável.

Em função da vulnerabilidade da atividade industrial, uma forte tendência era investir em bens imóveis por constituírem ao mesmo tempo um investimento rentável, um “seguro pessoal” e uma “reserva de liquidez” nas eventuais fases críticas. Parece que o investimento em terras e em bens imóveis foi um traço comum da maioria das pequenas firmas industriais bem-sucedidas formadas no período, cujos proprietários tentavam “tirar um pé do proletariado” à margem de suas respectivas empresas industriais, mais do que através delas.

Quando as firmas industriais típicas investiam fora do domínio da indústria, essencialmente no comércio, como sugerimos, elas transferiam capital à indústria através do processo de acumulação propriamente dito na esfera comercial. Mas, em geral, não foram os negócios bancários, o comércio ou a agricultura que foram atraídos no processo de acumulação das firmas industriais. Mais freqüentemente, foram as grandes unidades de capital da economia cafeeira que se envolveram produtivamente na indústria.

Na medida em que os ciclos do café de curto ou de longo prazo geravam excesso de capital em busca de oportunidades de investimento, este concentrou-se, principalmente, nas mãos dos proprietários de grandes unidades de capital cafeeiro. Do ponto de vista deles, o investimento industrial não representava um investimento grande relativamente ao seu capital total. Dessa forma, a despeito de o investimento industrial implicar riscos maiores, estes podiam ser mais facilmente absorvidos. As grandes unidades predominantemente mercantis de capital

tinham vantagens competitivas decisivas relativamente às outras empresas manufatureiras locais “especializadas” devido às suas redes próprias de comercialização. Além disso, estavam em contato com fabricantes estrangeiros, conheciam o mercado brasileiro bastante bem, tinham relações estreitas com as fontes estabelecidas de crédito comercial e desempenhavam um papel estratégico na economia, como apontou corretamente Warren Dean.

Isso significou que os investimentos industriais das grandes unidades de capital da economia eram mais rentáveis que investimentos equivalentes dos concorrentes menores. E que, portanto, seu processo de acumulação na indústria foi mais intenso e mais estável.

A indústria, e particularmente seus ramos principais, tais como alimentos, tecidos, serraria, bebidas, objetos de couro etc., que estavam estreitamente entrelaçados com a agricultura e com o comércio, tornou-se um campo cada vez maior para os investimentos do grande capital, tendo a integração das atividades industriais nas grandes unidades de capital sido acelerada ainda mais pelo processo de centralização.

Vimos que as pequenas firmas industriais estavam freqüentemente à beira da falência, que seus proprietários tentavam evitar pela venda. O elevado risco inerente à atividade industrial criou, assim, um “mercado” ativo no qual as firmas industriais podiam ser compradas a preços compensadores. Foi comum as grandes unidades de capital especularem com firmas industriais, comprando-as em circunstâncias muito favoráveis, mantendo-as e aperfeiçoando suas operações, freqüentemente sem muito esforço, e revendendo-as alguns anos mais tarde. Com maior freqüência, todavia, este “mercado de capitais” peculiar lhes permitia acelerar seu investimento na indústria, integrando-o com suas próprias atividades.

A concentração de “capital industrial” favoreceu as grandes unidades capitalistas da época, na medida em que diminuía os riscos inerentes à atividade industrial, aumentando assim seus lucros. A centralização do capital, por outro lado, reforçou essa tendência ao colocar empresas industriais existentes sob o comando das grandes unidades de capital cafeeiro.

O fato de que pelo final da década de 1920 as companhias industriais eram bem pequenas é trivial e não controverso na literatura sobre a industrialização do Brasil. Já foi assinalado que, apesar de pequenas, já havia uma diferenciação significativa quanto ao tamanho e que já havia discrepância entre as maiores companhias, de um lado, e a grande maioria das companhias industriais, do outro.⁴¹

Devemos acrescentar a isso um elemento ainda mais importante de diferenciação, a saber, que essas “companhias” nem sempre eram unidades autônomas de capital e que, além do mais, não eram apenas as companhias indus-

⁴¹ Veja especialmente Silva, Sérgio, *op. cit.*

trias que constituíam as unidades maiores de capital na economia, mas também as propriedades fundiárias, a grande lavoura, as casas comerciais de importação e exportação, os bancos e muitas outras formas de riqueza ou capital.

Warren Dean assinala como foi comum, no final da década de 1920, uma firma ter uma variedade de atividades industriais. "As maiores companhias possuíam estabelecimentos em diversas áreas de produção. E até os menores empresários", continua ele, "... geralmente possuíam quatro ou cinco oficinas sem ligação entre si senão através de um escritório central de vendas".⁴²

O perfil do grupo Matarazzo que apresentamos anteriormente não foi uma exceção na indústria brasileira. Heitor Ferreira Lima menciona que, no começo da década de 1930, a família Matarazzo seria proprietária de 26 empresas; a família Simonsen, de 12; os Jafet, de 11; Pereira Ignácio, de 7; Siciliano, de 6; Crespi, de 8; Silva Prado, de 16; Vidigal, de 21, e assim por diante.⁴³ Parece, então, que as unidades maiores de capital engajadas na indústria tiveram um leque relativamente amplo de atividades industriais integradas com atividades comerciais, agrícolas, financeiras, desenvolvidas em várias empresas formalmente independentes interligadas pela propriedade comum.

É difícil avaliar se essas grandes unidades diversificadas de capital foram dominantes na estrutura industrial das primeiras décadas do século XX, como acredito que tenham sido. Certamente desempenharam um papel muito importante e representam um perfil específico de firmas industriais bem-sucedidas desse período, em contraste nítido com a grande maioria das pequenas firmas industriais a que nos referimos anteriormente.

Vale a pena comentar alguns traços gerais de sua estrutura interna e de seu processo de crescimento e, neste sentido, é interessante desenvolver uma analogia entre essas grandes unidades de capital da fase inicial do processo de industrialização no Brasil e os conglomerados modernos.⁴⁴

⁴² Dean, Warren, *op. cit.*, p. 127.

⁴³ Lima, Heitor Ferreira, *Evolução Industrial de São Paulo*, São Paulo, Martins, 1954, pp. 131-137. Citado em Cano, Wilson, *op. cit.*, p. 225.

⁴⁴ Leff reconheceu a existência de grupos como "uma característica especial da organização industrial nos países em desenvolvimento...", mas falhou em reconhecer sua natureza específica ao afirmar que "... o grupo é uma firma estruturada em várias companhias algo similar ao *zaibatsu* no Japão pré-II Guerra Mundial e aos conglomerados em economias contemporâneas mais desenvolvidas...", e que esses grupos extraíam seu capital de "... fontes que transcendem uma única família...". (Leff, Nathaniel H., "Industrial Organization and Public Policy in Developing Countries", Columbia University, mimeo, 1979, p. 5) Dean sugere a comparação de tais grupos com os *Verkeersindustriën* de Amsterdam no século XVII, sem todavia elaborar mais a comparação. (Dean, Warren, *op. cit.*, p. 26) Queiroz, por outro lado, que empreendeu um estudo empírico interessante sobre grupos nacionais e estrangeiros no Brasil não se deteve, todavia, em considerar sua forma original, associando-a a aspectos fiscais e legais

O organização de tipo conglomerado é relativamente recente, e não deve ser confundida com as grandes firmas oligopolistas internacionais que são um produto histórico anterior do desenvolvimento capitalista nas economias centrais. Essas economias, uma vez oligopolizadas no final do século XIX, viram suas grandes unidades capitalistas industriais iniciarem um movimento em direção à diversificação e à internacionalização, com laços crescentes com o sistema bancário e com o capital financeiro.

A alavanca de expansão dessas unidades consiste na dominação oligopolista de seus respectivos ramos industriais originais; sua diversificação é orientada e nutrida por sua base industrial já existente, e o processo de internacionalização reproduz suas atividades em escala mundial. Gradativamente passam a dedicar-se a uma variedade de outras atividades (comerciais, agrícolas, financeiras etc.) cujo objetivo mais fundamental é sustentar o processo de circulação de sua produção.⁴⁵

Os conglomerados, por outro lado, originam-se principalmente após a Segunda Guerra Mundial. Eles são um resultado da forte centralização do capital através dos mercados de ações, e desenvolvem-se a ponto de se tornarem um padrão dominante na "onda" das fusões e aquisições que têm início na década de 1950.⁴⁶

Maria da Conceição Tavares sintetizou as características básicas dos conglomerados da seguinte forma:

"... O sentido fundamental do conglomerado é, na realidade, controlar o excedente e o mercado e só leva à integração produtiva e ao controle de

e à taxa acelerada de crescimento industrial, ou seja, a características dos modernos conglomerados nas economias industriais avançadas, mais do que traços específicos do crescimento industrial nas economias agrário-exportadoras. (Queiroz, Maurício Vinhas de, *op. cit.*, p. 6)

⁴⁵ Veja Coutinho, Luciano G., "Maturity and Internationalization of Oligopoly Capitalism", tese de Ph. D. não publicada, apresentada no Departamento de Economia da Cornell University, 1974; Hymer, Stephen, "A Empresa Multinacional e a Lei do Desenvolvimento Desigual", e também, "A Internacionalização do Capital em Empresas Multinacionais". *A Internacionalização do Capital*, Rio de Janeiro, Graal, 1978.

⁴⁶ A primeira onda de centralização do capital na economia norte-americana (1890) foi predominantemente composta de fusões horizontais, indicando o ímpeto para o controle do mercado que acompanhou a oligopolização da economia. Na segunda onda (1920), as fusões horizontais foram acompanhadas de fusões verticais, seguindo o mesmo padrão básico de consolidação da estrutura econômica já em processo. A terceira onda, começando na década de 1950, é denominada fusões e aquisições características da estrutura de tipo conglomerado. Veja Sweezy, Paul M. e Magdoff, Harry, "The Merger Movement", em *The Dynamics of U. S. Capitalism*, Nova Iorque, Monthly Review Press, 1972, pp. 68-87; Aglietta, Michel, *Regulation et Crises du Capitalisme*, Bélgica, Calmann-Levy, 1976, pp. 192-210; Reid, Samuel Richardson, *Mergers Managers and the Economy*, Nova Iorque, McGraw-Hill, 1968.

todo o processo de produção, de inovação ou adaptação tecnológica quando isto é fundamental para alcançar aquele objetivo. Em outras palavras, a finalidade do conglomerado não consiste em concentrar a produção, regular a absorção de tecnologia e aumentar a eficiência produtiva mediante o aproveitamento das economias de escala e de encadeamento ou complementação; seu objetivo reside em captar o excedente de várias empresas ou setores e dar-lhes novas e diversificadas formas de aplicação que minimizem os riscos e mantenham a acumulação rentável do capital”.⁴⁷

O conglomerado é um tipo relativamente novo de organização das unidades de capital nas economias centrais, que une as funções já relativamente autônomas do capital, articula-as no interior de uma dinâmica comercial-financeira da acumulação de capital e os projetos no mercado da economia mundial.

Em contraste, os “conglomerados” comerciais que estamos examinando parecem mais “empórios industriais” que se desenvolveram precisamente porque a diferenciação das funções do capital ainda não tinha ocorrido no interior da economia cafeeira.

A dinâmica da expressão desses grandes empórios industriais, como aquela dos conglomerados modernos, baseia-se no controle do mercado e do excedente. As atividades industriais multiplicam-se devido à sua disponibilidade de recursos e aos “mercados cativos” de sua estrutura comercial, mais do que como um resultado de sua habilidade em concorrer com produtos similares, baseada em vantagens produtivas propriamente ditas. A integração vertical das atividades industriais esteve essencialmente mesclada à diversificação. Isto porque não se orientava necessariamente ao reforço de sua posição competitiva pela integração de etapas sucessivas da produção dentro da mesma unidade de capital mas, sim, em tirar proveito das oportunidades de investimento baseadas parcialmente no mercado cativo industrial “interno”, e parcialmente no mercado cativo comercial. A diversificação foi, freqüentemente, um resultado de laços comuns no processo de produção mas, em geral, foi determinada por uma dinâmica de expansão mercantil-financeira.

A acumulação de capital mercantil dominante na indústria foi um modelo de “sucesso”, exatamente por causa de sua flexibilidade e habilidade em absorver os riscos inerentes à economia cafeeira. Isso teve conseqüências importantes na estrutura interna dessas grandes unidades de capital.

Dada a natureza extensiva (e não intensiva) de seu processo de acumulação, baseado principalmente na diversificação da produção em uma variedade

⁴⁷ Tavares, Maria da Conceição, “Além da Estagnação”, em *Da Substituição de Importações...*, op. cit., pp. 196-197.

de bens tradicionais de consumo, essas grandes unidades de capital estavam sujeitas a pressões no sentido de descentralizar as funções de supervisão, tendo como contrapartida a centralização dos controles operacionais e financeiros. Seu padrão de crescimento trabalho-intensivo resultou em um número crescente de trabalhadores que podia rapidamente atingir alguns milhares. Ao mesmo tempo, suas atividades tenderam a uma diversificação cada vez mais ampla da produção, tanto em termos geográficos quanto em termos de produto.

Nas economias industriais avançadas, a divisão técnica do trabalho resultou gradualmente em uma hierarquia funcional da produção e, posteriormente, como mostrou Alfred Chandler, sob a pressão da diversificação e da internacionalização, desdobrou-se numa nova estrutura administrativa (a estrutura divisio-
nal) que assegurou a unidade requerida dos controles, promovendo a racionalidade gerencial nas atividades da firma.

Em um ambiente industrial ainda não estruturado, a ausência de uma prévia divisão do trabalho na produção alimentada pela concorrência não permitiu que os controles gerenciais modernos pudessem desenvolver-se. A ajuda gerencial de que necessitavam os proprietários dos grandes “empórios industriais” resumia-se basicamente aos papéis de supervisão, sendo que a maioria das decisões importantes (se é que não todas) relativas à compra de matérias-primas, à venda do produto, ao recrutamento de empregados tecnicamente ou administrativamente qualificados, sem mencionar as decisões financeiras e de investimento, eram tomadas diretamente pelo proprietário, cercado de um pequeno número de familiares.

Todavia, a concessão de um certo grau de autonomia a esses “gerentes” era inevitável, particularmente devido à distância geográfica a que muitas vezes ficavam da sede central e à ausência de um sistema de comunicações desenvolvido no país. Isso fez da lealdade pessoal ao proprietário o requisito principal para a ocupação dessas posições gerenciais e, além disso, dada a completa ausência de instrumentos de controle baseados em procedimentos contábeis institucionalizados, produziu um “sistema de controles financeiros” peculiar. O número relativamente grande de companhias anteriormente unidas pela propriedade comum de capital permitiu, de fato, um sistema rudimentar de controles financeiros e também operacionais.

O importante no caso não é o número de companhias em si, uma vez que são bastante comuns as grandes unidades de capital dotadas de uma estrutura formal composta de diversas companhias individuais. É a função dessas companhias na estrutura formal de uma unidade de capital que é peculiar ao caso dos “empórios industriais” nacionais.

As diversas companhias que compõem uma unidade de capital moderna são controladas “verticalmente”, e a *raison d'être* de tal estrutura societária repousa principalmente nas possibilidades que ela oferece no controle de montantes

maiores de capital, assim como na ampliação do endividamento da unidade de capital como um todo.⁴⁸ Em outras palavras, a estrutura vertical de *holdings* subsidiárias desempenha um papel importante no financiamento externo e no controle do capital que se origina da intensificação da acumulação para além das possibilidades de autofinanciamento através de lucros retidos.

No caso que nos diz respeito aqui, o papel destas múltiplas companhias foi bastante diferente e não está ligado ao financiamento externo de seu crescimento. Elas estruturavam-se “horizontalmente” e não estavam formalmente integradas entre si, ainda que, evidentemente, estivessem sujeitas a um controle unificado por parte do proprietário.

Do ponto de vista do proprietário, tal estrutura desempenhava um papel predominantemente administrativo, com finalidades bastante similares àquelas embutidas nos modernos processos institucionalizados de gerenciamento, além de reduzir o impacto da eventual falência de uma das companhias. Simularia também uma “estrutura administrativa divisional” na medida em que as linhas de produtos com características similares, ou localizadas na mesma região do país, estivessem unidas numa única companhia. Também definiria linhas de autoridade bastante vagas e estabeleceria os limites à autonomia dos gerentes de cada companhia. E o que é mais importante, por causa da ausência de controles contábeis confiáveis, simularia “centros de custo” e facilitaria um processo intuitivo de “orçamentação” dos investimentos correntes. Se o princípio de “dividir para governar” teve um papel na construção da hierarquia capita-

⁴⁸ Steindl argumentou que a criação de *holdings* “... não se deve a nada mais do que a um aumento na taxa de alavancagem: uma maior parte do capital é, em última instância, financiada através de empréstimos. Por conseguinte, a taxa líquida de lucros aumenta, enquanto ao mesmo tempo cresce também o risco”. Steindl, Joseph, *Maturity and Stagnation in American Capitalism*. Oxford, Basil Blackwell, 1952, p. 152. De fato, Steindl enfatiza um aspecto muito importante, embora fictício, da estruturação vertical da firma em várias companhias. Todavia, ele negligencia a importância da possibilidade de controle de volumes ampliados de capital, implícita nesta estruturação vertical. Tal fator, ao contrário do anterior, não é fictício, mas sim real. Steindl não percebeu o papel deste fator porque identificou os interesses da firma com os interesses dos acionistas existentes “... dentre os quais estão também incluídos os ‘interesses controladores’ da firma”. (Steindl, Joseph, *Maturity and ...*, *op. cit.*, p. 139). Para uma esmagadora maioria dos casos, todavia, estes “interesses controladores” não podem ser negligenciados porque, como Kalecki argumentou “... uma companhia de capital aberto, longe de ser uma ‘irmandade de acionistas’, é administrada por um grupo controlador formado de grandes acionistas, enquanto o restante dos acionistas não difere de detentores de títulos com uma taxa flexível de juros”. Kalecki, Michael, *op. cit.*, p. 107. Esta capacidade de controlar quantias ampliadas de capital é uma característica crucial do desenvolvimento das próprias companhias de capital aberto, como Hilferding mostrou e, certamente, não pode ser deixado de lado no contexto da análise de firmas familiares como no Brasil. Veja Hilferding, Rudolf, *op. cit.*, especialmente cap. 7, pp. 161-183.

lista nas sociedades industriais avançadas,⁴⁹ parece que um imperativo de natureza similar estava na raiz da estrutura formal dos grandes empórios industriais.

COMENTÁRIOS FINAIS

Firmas industriais pequenas e vulneráveis e grandes empórios industriais são traços importantes da origem e crescimento das empresas industriais no Brasil antes de 1930. Não representam uma tipologia exaustiva que possa dar conta da diversidade de firmas industriais na economia mas, sim, um perfil analítico que transcende as características dos ramos industriais e a unicidade da história das empresas individualmente consideradas. Se esse perfil é importante, ele o é por captar a experiência comum dos empreendimentos industriais na economia do café e pôr em foco algumas características nacionais das empresas industriais.

Argumentei que os lucros na indústria eram determinados em grande parte pelas vicissitudes da produção e das exportações de café. No domínio da concorrência industrial propriamente dita, as possibilidades de sucesso eram relativamente ilimitadas, principalmente para as frações de capital pequenas e “especializadas”, que passaram a existir em número cada vez maior a partir das duas últimas décadas do século XIX.

Do ponto de vista da concorrência na economia como um todo, porém, as possibilidades de sucesso em atividades industriais eram bastante diferentes.

No padrão geral de concorrência que prevaleceu durante esta fase, os lucros correntes das atividades industriais e as expectativas de lucros de novos investimentos na indústria eram definidos essencialmente na interfase das atividades industriais com as atividades comerciais, agrícolas e financeiras na economia do café. Nesta interface de funções do capital ainda não diferenciadas, a concorrência alocava taxas de lucros correntes diferentes às firmas individuais engajadas na indústria e orientava os novos investimentos na indústria rumo à integração das funções do capital no interior de firmas individuais, produzindo uma transferência difundida, multiforme e intensa do capital cafeeiro à indústria.

As características nacionais adquiridas pelas firmas engajadas na indústria durante esta fase derivam precisamente dessa integração das funções do capital em seu processo de crescimento. Mesmo firmas relativamente pequenas tenderiam a diversificar suas atividades industriais, integrá-las ao comércio, agricultura etc., e especialmente erigir reservas financeiras e imobiliárias, tanto como seguro pessoal da posição social vulnerável de seus proprietários quanto como fonte de recursos que eventualmente pudesse ser mobilizada para enfrentar as “crises” recorrentes.

⁴⁹ Veja o argumento de Marglin sobre as origens da hierarquia capitalista. Marglin, Stephen, “Origens e Funções do Parcelamento das Tarefas”, em *Divisão Social do Trabalho, Ciência, Técnica e Modo de Produção Capitalista*, Porto, Publicações Escorpião, 1974.

As grandes frações de capital, por outro lado, estavam em posição melhor para intensificar seus investimentos na indústria, absorvendo seu risco intrínseco diversificando-o e, principalmente, integrando o investimento industrial mais efetivamente às atividades comerciais, agrícolas e financeiras. Na medida em que se engajaram na indústria, adquiriram a forma estrutural de conglomerados comerciais-empórios industriais, como as denominei aqui — com atividades industriais diversificadas ligadas basicamente à produção de bens de consumo.

As grandes unidades de capital integraram essas atividades industriais às funções não-industriais do capital e reproduziram seu capital como um todo numa dinâmica de crescimento comercial e financeiramente orientada. Esta integração das atividades industriais a outras formas e funções do capital no interior de grandes unidades de capital, de um lado, e a forma estrutural e a dinâmica dos conglomerados comerciais, em que a concentração e centralização do capital na indústria avançou mais, de outro, são, assim, características nacionais importantes das principais empresas nacionais que emergiram desta primeira fase do desenvolvimento industrial tardio no Brasil.

ABSTRACT

This article analyses the conditions under which the growth of industrial enterprises occurred in Brazil before the 1930's. Emphasis is placed on the specific nature of capitalist risk in industrial enterprise, in an economy dominated by accumulation of coffee capital. Industrial competition and growth strategies of individual industrial firms are discussed together with a typology of industrial firms that emerged during this period. Finally, the origin and growth of a major Brazilian firm is presented as an illustration of what is called the large "industrial emporium", a peculiar form of commercial capital engaged in industry.